

STATIONSGBIED UTRECHT ZOEKT PARTNER

MEET ME ON WWW.CU2030.NL/NOORDGEBOUW



Voorjaarscongres VvG 21 mei 2014

Noordgebouw Utrecht: ontwikkelproces van een Urban Hub *van dieselend taxiplatform naar SMART building*

Pim Venema, gemeente Utrecht
&
Robert van Ieperen, Fakton



Vastgoed in het Stationsgebied



Noordgebouw – de plek





Noordgebouw – de plek



Noordgebouw – ANDERS

Waarom ANDERS?

- Stationsgebied Utrecht: toplocatie, wel complex
- Huidige marktomstandigheden dwingen tot andere aanpak
- Pilot in het Stationsgebied

Noordgebouw – wat doen we dan ANDERS?

- ANDERS aanbesteden
- ANDERS onderhandelen
- ANDERS samenwerken



Met als basis gezamenlijke waarde creatie

- Met een samenwerkingspartner voor de lange termijn

Noordgebouw – wat willen we?

STATIONSGBIED UTRECHT ZOEKT PARTNER

**VOOR HET NOORDGEBOUW
IS HET BESTE NODIG UIT DE
WERELDEN VAN ONTWIKKELING,
BOUW, BELEGGING EN GEBRUIK**

VERBINDING TUSSEN REIZEN, WERKEN, WONEN EN BELEVEN

IDEALE PLEK VOOR EEN URBAN HUB

**DÉ ONTMOETINGSPLEK
VAN NEDERLAND;
CENTRALER KAN NIET**

**DE HERONTWIKKELING VAN HET STATIONSGBIED
MOET LEIDEN TOT EEN LEVENDIGE WANDEL- EN
FIETSROUTE NAAR DE BINNENSTAD**

Noordgebouw – ANDERS aanbesteden

FLEXIBEL

CREATIEVE INVULLING NOORDGEBOUW

UNIEKE KANS

- Ontwikkelvraagstuk; markt uitdagen op gemeentelijke ambities, maximaal benutten van kennis van de markt
- Flexibiliteit, creativiteit en transparantie
- Uitgaan van de kracht van de plek
- WAAROM → HOE → WAT
- Open en transparante dialoog met meerdere partijen; verkennen van:
 - plek,
 - mogelijkheden
 - elkaar

Noordgebouw – verkoopproces

- 14 feb 2013: start marketing (*flirten*)
- 12 april 2013: officiële start procedure
- 5 juli 2013: inschrijving 1^e biedingsronde (*verliefd*)
- Sep/okt 2013: dialoogrondes
- 15 nov 2013: inschrijving 2^e biedingsronde
- 4 dec 2013: voorlopige gunning aan het consortium Dura Vermeer/ NIC (*verloofd*)
- 14 maart 2014 : ondertekening BOO en daarmee definitieve gunning (*getrouwd*)
- *En ze leefden nog lang en ... (in goede en slechte tijden)*

Noordgebouw – partner gevonden!





Reflecties op aanpak en proces



Kernpunten

van Excel naar excelleren

- Vanuit gedegen **analyse** naar strategie ('design by research')
- Niet sturen op (grond)prijs maar op gezamenlijk creëren van **waarde**
- **Ontwikkelvraagstuk** in plaats van grondverkoop
- Niet de stenen centraal maar het **gebruiksconcept** (waarom, hoe, wat)
- Marktpartijen in **concurrentie** uitdagen op kansen
- Voortdurende **dialogoog** met de markt (consultatie-, verkoop-, én contractfase)



Marktperspectief

condities op orde, dan voldoende kapitaal aanwezig

- Exploitatie en eigendom zeker stellen → time to market (24–36 mnd.)
- Gecommitteerde (onvoorwaardelijke) bieding → investering / kapitaal
 - Van daar uit gezamenlijk waarde creëren
 - Creativiteit en integraliteit
- Kansen zien en risico's overnemen → in ruil voor medebepalende rol
- Waarom, hoe, wat → durven wachten met schetsontwerp
- Open en transparant → inzicht geven in de belangen



Succesvoorwaarden

vanuit zachte waarden naar hard commitment

- Gedragsverandering bij publiek én privaat → ruimte en flexibiliteit
 - Investeren in voorbereiding, durven loslaten, doorvragen
- Betrouwbaar zijn en **vertrouwen** creëren
- Het juiste **team** samenstellen
- De uitvoering bepaalt het succes → **competenties**
 - Samenwerking
 - Communicatie
 - Inleven in de belangen van de ander
- Aanpak is en blijft **maatwerk**



Kansrijke locaties

aanpak vraagt om bredere toepassing

- (Her)ontwikkelopgaven van grond en vastgoed
- Multifunctioneel programma
- Verbeeldingskracht gevraagd
- Urgentie
- Marktvraag
- Behoefte aan privaat investeringsgeld
- Opdrachtgever:
 - Handen vrij
 - Geloof in de plek
 - Ondernemingslust en de wil om te ontdekken
 - Bereid om te investeren in het proces



Proces is leuk en geeft energie!

Meer weten?
Stel uw vraag vanmiddag

PROVADA
Donderdag 5 juni
13:30 – 14:30 uur
RAI, zaal E107

